

Chef de Produits

DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Technimount System regroupe des sociétés d'ingénierie, de fabrication et de commercialisation qui se consacrent au service de l'industrie des soins de santé. Reconnue internationalement, cette organisation canadienne est à l'origine du concept innovateur de système de montage universel pour la gestion des appareils médicaux. Son engagement à offrir une sécurité et flexibilité exceptionnelles aux professionnels de la santé s'étend à ses divisions.

SOMMAIRE

Relevant de la Direction du Marketing ou son représentant, le Chef de produit est une personne expérimentée et ayant une bonne compréhension de l'industrie. Le chef de produits est responsable de fournir l'information du marché nécessaire afin de garantir que la conception, développement et commercialisation des lignes de produits dans le domaine médical assignés répondent aux besoins des clients, tendances du marché et positionnement stratégique désiré de la marque. Le chef de produits participe dans les étapes de développement, lancement et tout au long du cycle de vie des produits à titre d'expert pour aider à la prise de décisions qui assureront le chiffre d'affaires et rentabilité des lignes de produit dont il est responsable.

Ses défis d'importances ressemblent à :

- Identifier et participer aux développements de nouveaux produits/marchés.
- Fournir un support constant d'un point de vue marketing dans la R. & D.
- Trouver des opportunités innovantes dans la réalisation de nos produits.

RESPONSABILITÉS

Fonction support technique

- Soutient la direction du marketing dans l'ensemble des actions liées au développement des produits, sous l'aspect technique du produit
- Réponds aux demandes techniques et questions liées aux produits et leur usage
- Participe et supporte le marketing pour les activités de la division en lien avec les congrès, expositions et foires commerciales (Canada, É-U.A.) à titre de chef de produits
- Supporte et collabore à la production et la création du matériel promotionnel, en lien avec les informations techniques des produits
- Supporte d'équipe de ventes ou le personnel de service client d'un point de vue technique de premier niveau, avec des produits complexes et ou spécifiques

- Effectue le suivi des dossiers avec les différents clients, sous un aspect de support technique à la gestion de projet pendant le développement de produit, d'un point de vue spécifiquement marketing.

Fonction développement de produits

- Participe à la création du contenu technique des outils de vente et marketing
- Participe aux rencontres de développement, design et de productions des produits avec les différents intervenants internes ou externes avec un regard sous l'aspect marketing
- Soutient le développement des produits actuels et futurs sur une base technologique
- Établi, maintien et surveille les produits et activités concurrentiels, y compris les informations sur les références croisées sur les produits et les prix (Veille concurrentiels – tech watch)
- Contribue à la rédaction en anglais et français de différents textes et apporte les correctifs nécessaires en lien avec les spécifications et positionnement des produits
- Veille à valider les besoins des clients/prospects et identifier les correctifs, reliés aux produits
- Gère stratégiquement l'intégration des nouveaux produits dans les différentes lignes de produits offerts dans diverses industries

Fonction analyse de marché – stratégie de positionnement

- Mettre en place des indicateurs de performance des produits selon les stratégies de pénétration
- Synthétiser et analyser les informations recueillies auprès des directions commerciales et marketing et d'éventuels prestataires externes afin de s'assurer que le ou les produits dont il a la responsabilité possèdent les caractéristiques recherchées sur le marché
- Réaliser des études de marché, afin de définir une stratégie de pénétration en respectant les budgets
- Travailler de concert avec les autres départements pour identifier les nouveautés technologiques dans le créneau d'activité et ainsi pouvoir offrir de nouveaux produits aux clients actuels et potentiels
- Rappporter ses contacts et rencontres dans un journal client (plateforme CRM), avec les informations liées aux stratégies
- Faire un suivi avec certains clients existants et potentiels sous l'optique validation de la performance et identification de nouveaux besoins
- Supporter le département des achats au besoin ou sur demande sur une base technique pour les nouveaux produits

Aspect marketing & développement

- Supporte et contribue à l'intégration des nouveaux produits en conformité à l'image corporative de l'entreprise

- Fourni de l'information du marché nécessaire qui aideront à maintenir le site web les médias sociaux; et les matériels promotionnels compétitives et différentiels
- Participe à l'élaboration des stratégies, des plans et des outils marketing à l'interne et conseille la Direction du Marketing et Générale sur les orientations stratégiques
- Contribue au lancement à succès des produits en supportant tous les intervenants concernés comme les services logistique, approvisionnement, design, communication
- Recueilli en permanence toutes les informations se rapportant directement ou indirectement au produit afin de proposer des axes de développement et réagir au changement du marché
- Développe des relations avec les utilisateurs, influenceurs et autres collaborateurs dans l'optique d'une stratégie de développement de produits
- Établis les alignements d'une stratégie de pénétration pour le produit en fonction des « 4P » : produit, prix, promotion et place
- Développe une collaboration avec le département de Recherche et Développement, et Ventes

Aspect administration et corporatif

- Effectue des tâches administratives (rapports de statut de projet, rapports d'atteint d'objectifs, rapports de suivi de contacts sur plateforme CRM, etc.)
- Fourni de l'information pertinent au comité de gestion qui leur permettra de prendre des décisions stratégiques
- Toute autre tâche connexe, et, ou, accessoire

EXIGENCES

- Formation universitaire en Marketing, Gestion, Administration, ou autres domaines connexes
- Minimum de 5 ans d'expérience en postes similaires dont minimum 2 ans à titre de Chef de produits ou gestionnaire de mise en marché
- Forte expérience dans le lancement et gestion du cycle de vie de produits
- Expérience dans la gestion de produits de l'industrie de la santé ou médicale un atout
- Compétences commerciales solides pour négocier avec les clients, les partenaires, les collaborateurs
- Maîtrise des techniques de communication
- Souci du détail, organisé et capacité à gérer plusieurs projets simultanément
- Connaissance des logiciels de CRM (Salesforce, Zoho, Hubspot, etc) et logiciels de gestion de projets (Microsoft Projects Jira, Asana, etc.) un atout
- Maîtrise de la suite Office (Excel, Word, PowerPoint)
- Parfaitement bilingue oral et écrit – Français et Anglais
- Expérience dans la réalisation des études de marché et analyse de données (Big Data)

COMPÉTENCES

- Capacité d'analyse des marchés et analyse des affaires



- Très bonnes connaissances en R&D, management, ventes, comptabilité, marketing
- Capacité de comprendre des dessins et/ou saisir des besoins techniques des clients dans la conception de produits
- Maîtrise des techniques d'identification des besoins des clients
- Maîtrise des outils et méthodologies d'analyse de la compétition
- Bon sens du marketing stratégique et du cycle de vie des produits
- Grande capacité dans la manipulation, compréhension et analyse de données
- Très bonne connaissance des outils de mesure de la performance
- Autonome, persévérant et ingénieux dans la poursuite de pistes, de prospects et d'opportunités
- Connaissance des marchés, des industries desservies et ayant la capacité de comprendre et d'articuler les aspects techniques des produits et des services
- Aptitude à déterminer les solutions appropriées pour les clients
- Capacité de saisir & expliquer rapidement des concepts et de faire des liens pour le développement des affaires
- Pensée analytique et stratégique
- Sens de l'organisation à l'oral et à l'écrit
- Excellente capacité rédactionnelle en Anglais et Français
- Esprit d'équipe
- Capacité de bien gérer son temps, afin d'optimiser ses livrables
- Bon usage des outils technologiques
- Fais preuve de bon jugement et intégrité

ATOUS

- Aptitudes marquées d'écoute et de communication
- Excellente culture générale : politique, économique, sociale, culturelle, etc.
- Grande disponibilité, dévoué
- Grande aisance relationnelle
- Organisé, méthodique
- Fais preuve d'ouverture au changement
- Créativité
- Soucis au détail

Envoyer votre curriculum vitae à l'adresse suivante : accounting@technimount.com

N.B. Seuls les candidats retenus seront contactés.